

Per le aziende italiane negli Usa si aprono nuove opportunità se ci si rivolgerà agli specialisti

Effetto Trump sull'avvocatura: la consulenza legale è strategica

Pagine a cura
di ANTONIO RANALLI

L'avvento di Donald Trump alla presidenza degli Stati Uniti ha generato numerosi cambiamenti nel panorama legale. Molti studi hanno colto l'opportunità di rafforzare i propri dipartimenti specializzati negli States; in alcuni casi si sono verificate anche aperture negli Usa, spesso motivate dalla necessità di essere vicini ai centri decisionali e di poter offrire consulenza su questioni relative ai dazi commerciali, alla deregulation e agli investimenti internazionali.

«Premessa una sensazione di assoluta incertezza sulle misure che saranno effettivamente poste in essere dall'Amministrazione Trump, ipotizzando uno scenario di guerra commerciale tra Usa e Europa, ma anche tra Usa e altri paesi con i quali l'Italia o l'Ue abbiano relazioni commerciali, è facile prevedere un aumento della mole di lavoro per gli studi legali e in particolare per quei dipartimenti che si occupano di contrattualistica internazionale, antitrust e regulatory», dice **Stefano Petrecca**, partner di **CBA Studio legale e tributario**. «I clienti avranno bisogno di assistenza per affrontare il cambiamento dello scenario, secondo me non tanto a causa dell'introduzione di nuovi dazi o dell'aumento di quelli già esistenti (fatti che non modificano di per sé le procedure commerciali), quanto piuttosto per lo spostamento delle politiche commerciali verso altri mercati e Paesi. Gli studi con una proiezione internazionale, sia indipendenti che facenti parte di network, e magari con desk localizzati o comunque già attrezzati nei confronti di nuove rotte commerciali, saranno sicuramente avvantaggiati. Per quanto riguarda poi la *practice* fiscale, più che l'eventuale aumento reciproco dei dazi, ciò che potrebbe comportare interessanti opportunità di lavoro per i professionisti è la nuova politica protezionistica nei confronti delle grandi multinazionali della *digital economy* e in genere dei grandi gruppi multinazionali Usa, che ha portato tra l'altro alla denuncia degli accordi in sede Ocse sui c.d. *Pillar Uno e Due*, causando il blocco di fatto della *minimum global tax* e l'inceppamento se non il fallimento delle norme unilaterali sulla *digital tax* già introdotte da alcuni Paesi tra i quali l'Italia. La preannunciata politica protezionistica di Trump creerà poi sicuramente un surplus di lavoro per i colleghi che si occupano di



Stefano Petrecca



Maurizio Delfino



Alberto Predieri



Gabriel Monzon Cortarelli



Francesca Cossu



Alessia Allegretti



Duccio Casciani



Duccio Mortillaro

Antitrust, mentre la richiesta di deregulation potrebbe essere foriera di un decremento di attività per alcune pratiche come il Regulatory ed in genere la compliance».

«Secondo i dati elaborati dal WTO, da ottobre 2023 a maggio 2024 sono state adottate oltre 200 nuove misure di difesa commerciale, un numero enorme», dice **Maurizio Delfino**, partner dello Studio Legale **Delfino e Associati Willkie Farr & Gallagher LLP**. «L'introduzione di un sistema di sanzioni internazionali primarie (che proibiscono o limitano il commercio con i soggetti sanzionati) e secondarie (per cui uno stato assoggetta a sanzioni anche le imprese e istituzioni finanziarie di paesi terzi che commerciano con i soggetti sanzionati da tale stato) ha fatto diventare le sanzioni extraterritoriali. Infine, in anni recenti in Italia e altrove è stato istituito un sistema di controllo preventivo sugli investimenti diretti. Il ruolo degli studi legali, che un tempo in questo settore era soprattutto quello di assistere in situazioni di conflitto, è ormai cambiato: l'asse portante è diventata la consulenza preventiva, che consente alle imprese e agli investitori navigare con successo il mondo complesso delle sanzioni. L'avvento della nuova presidenza Usa rischia di ulteriormente complicare: è infatti del tutto ipotizzabile un progressivo disallineamento del sistema sanzionato-

rio EU rispetto al sistema sanzionatorio Usa: come è ovvio, questo è un settore in cui saranno soprattutto gli studi legali internazionali quelli che avranno gli strumenti adeguati per soddisfare le esigenze dei clienti».

«Sul fronte dei dazi, il cui incremento è forse più minacciato che attuato (rappresentativa la sospensione di qualche giorno fa dei dazi inizialmente imposti a Canada e Mexico), ci potrà essere un impatto negativo sulle transazioni commerciali, negoziazione di contratti di vendita e/o fornitura di prodotti tra gli operatori dei paesi interessati dall'incremento, mentre potrà essere positivo nel caso di paesi che ne andranno esenti o lo subiranno in maniera contenuta», spiega **Alberto Predieri di de Bedin & Lee studio legale associato**.

«In questo ambito potrebbe inoltre registrarsi un incremento di domanda di servizi legali sia a livello di consulenza (per comprendere il nuovo assetto normativo) o assistenza (per la rinegoziazione dei contratti esistenti) sia a livello giudiziale (per sollevare questioni nei confronti vuoi degli enti impositori vuoi delle controparti). Per contro, la diminuzione di rischi geo-politici ovvero la sua diversa mappatura, di fatto determinata dall'avvento sulla scena politica mondiale di Trump, favoriranno un incremento delle opportunità per operatori dei settori e dei paesi interessati dalla

ricostruzione, con conseguente aumento della domanda di servizi degli studi legali.

Per quanto attiene le operazioni straordinarie (M&A), è convinzione abbastanza comune tra gli operatori statunitensi del settore che il 2025 (e oltre) vedrà un incremento dell'attività, dopo il parziale rallentamento del 2024, con le imprese americane che, anche in considerazione di un allentamento delle norme in ambito regolatorio, della promessa diminuzione del carico fiscale su di esse, andranno a cogliere opportunità anche all'estero. Interessanti sviluppi ci potranno essere anche sul fronte degli investimenti stranieri (FDI) dall'estero negli Stati Uniti tenuto conto che, quale conseguenza dell'incremento dei dazi (se attuato) e della probabile diminuzione di acquisto di beni e servizi dall'estero, il paese si focalizzerà sulla creazione di nuove realtà produttive o sul rafforzamento di quelle esistenti (in tale contesto, mi pare vada letto l'annuncio di ieri del presidente Trump di voler ricostruire l'industria del rame). In generale, si percepisce negli Stati Uniti un clima positivo, di entusiasmo ed energia, di «voglia di fare», di cogliere opportunità, insomma di grande ottimismo che si tradurrà certamente in possibilità concrete per gli studi legali italiani, a patto che gli stessi si facciano trovare pronti, in particolare dal punto di vista «culturale», di approccio im-

prenditoriale e di visione globale».

Le imprese, in particolare quelle europee, stanno adattando le loro strategie per affrontare questa nuova realtà. «Sempre più aziende si orientano verso modelli di business "glocal", ovvero adattando strategie globali alle specificità del mercato locale (statunitense)», sostiene **Gabriel Monzon Cortarelli**, responsabile International practice group di **Becker & Poliakoff**. «La chiave del successo per gli Usa risiede in un equilibrio tra apertura al commercio internazionale e un forte potenziamento degli investimenti nel territorio americano, incentivando la collaborazione con partner locali. In questo scenario, gli studi legali specializzati in affari internazionali giocano un ruolo cruciale. La domanda di consulenza legale da parte delle aziende europee è in costante crescita, poiché queste ultime devono strutturare operazioni che garantiscano un accesso stabile e vantaggioso al mercato statunitense. Questo può avvenire attraverso investimenti diretti negli Usa e una riorganizzazione delle filiere produttive per ridurre l'impatto delle nuove barriere commerciali. Parallelamente, le aziende europee devono anche rivedere le proprie strategie interne per conformarsi al nuovo quadro normativo. Di fronte a un'amministrazione decisa a promuovere il Made in Usa con ogni mez-

Preoccupano i dazi, ma incuriosisce il nuovo dinamismo

zo, gli studi legali internazionali dovranno ampliare la propria offerta di servizi. Oltre alle tradizionali operazioni di M&A transfrontaliere e alla consulenza in materia di commercio internazionale, diventerà essenziale una conoscenza approfondita del sistema istituzionale e regolatorio statunitense, sia a livello federale che statale. Il dialogo con le istituzioni (Washington DC) sarà un fattore chiave per le imprese, non solo nelle relazioni diplomatiche tra Stati, ma anche nella gestione delle strategie di investimento. Comprendere e sfruttare le politiche di attrazione degli investimenti esteri negli Usa permetterà alle aziende di minimizzare gli effetti delle misure protezionistiche, come i dazi, e di massimizzare le opportunità offerte dal mercato statunitense.

«Gli avvocati italiani si preparano a fronteggiare gli effetti di queste nuove misure su contratti internazionali, compliance normativa, strategie aziendali e gestione del contenzioso internazionale», dice **Francesca Cossu**, partner - dipartimento di diritto societario, commerciale e M&A di **WST Law & Tax Firm**. «E' anche grande l'attesa di risposte da parte dell'Unione Europea, che deve cercare di evitare l'emarginazione dalla politica internazionale e, di conseguenza, dalla competizione economica mondiale, favorendo la competitività delle aziende comunitarie senza sovraesporle ad eccessi di regolamentazione e di normative dai rilevanti impatti e costi. Quanto al settore energetico, essendo atteso un aumento della produzione interna di energia da parte degli Stati Uniti, con una forte ripresa delle fonti fossili, sarà necessario monitorare gli impatti non solo su approvvigionamento, tariffe e prezzi dell'energia, soggetti a fluttuazioni in risposta all'offerta statunitense ma, soprattutto, sul settore energetico italiano, in relazione alle importazioni e agli accordi energetici internazionali. Il commercio internazionale potrebbe essere caratterizzato da un rilevante aumento dei costi per le imprese a causa dell'introduzione di tariffe e dazi che renderà necessario pensare ad una ristrutturazione delle catene di approvvigionamento e la negoziazione di accordi commerciali alternativi. Di conseguenza, anche le «catene del valore» aziendali dovranno essere ripensate dalle imprese comunitarie. La deregolamentazione dell'IA, sebbene possa stimolare l'innovazione tecnologica, potrebbe comportare rischi significativi, come l'uso improprio delle tecnologie (ad esempio, per la sorveglianza invasiva, la manipolazione delle informazioni) e un disallineamento normativo rispetto alle più stringenti norme UE. Sarà fondamentale, per gli avvocati italiani, mantenere un focus internazionale, monitorando le evoluzioni politiche e legali così da supportare le imprese italiane nei loro rapporti internazionali, che inevitabilmente



Roberta Saggiaro



Fernando Gandioli

saranno soggetti a mutamenti viste le rinnovate politiche internazionali degli Stati Uniti, aiutando le stesse a minimizzare i rischi legali e a sfruttare eventuali opportunità di crescita».

Le ripercussioni sul panorama legale internazionale della politica di Trump sono già evidenti. «Le misure protezionistiche stanno spingendo multinazionali e non, a ripensare le proprie strategie di business», dice **Alessia Allegretti**, partner dello studio **Boies Schiller Flexner Italy - Società tra Avvocati**. «In questo contesto, si renderà necessario risolvere o modificare contratti oggi in essere, negoziare e stipulare nuovi contratti, il tutto in un contesto di forte instabilità a cui farà ragionevolmente seguito un incremento del contenzioso commerciale. Il cambio di rotta sulle politiche ambientali e la dichiarata volontà di perseguire violazioni antitrust dei «climate cartel», spingerà le imprese parte di organizzazioni che si sono impegnate, negli anni, verso una transizione verde, a valutare se ed in che misura sono esposte e ad adottare, ove possibile, le misure necessarie a difendersi. Il contenzioso in materia ambientale sta già coinvolgendo grandi player che per anni hanno portato a testa alta la bandiera ESG - basti pensare alla causa Texas et al V BlackRock Inc et al - ed è destinato ad aumentare massicciamente. Altro tema non meno rilevante sotto il profilo legale è il drastico ridimensionamento delle politiche DEI (*Diversity, Equity & Inclusion*), unitamente ai licenziamenti di massa già avviati in alcuni settori, che alimenterà un'ondata di contenziosi legati a violazioni di diritti costituzionalmente garantiti e controversie in materia giuslavoristica, non solo negli Stati Uniti. In questo scenario di crescente instabilità e discontinuità con il passato, gli studi legali avranno un ruolo centrale nell'assistere i propri clienti nel cercare di anticipare le mosse dell'amministrazione americana, nell'interpretazione delle nuove normative, e, più in generale, nella preparazione e gestione del contenzioso che ne scaturirà. La profonda conoscenza del sistema legale americano e una solida rete internazionale rappresenteranno elementi chiave per affrontare queste nuove sfide, offrendo alle imprese strumenti

adeguati per navigare i cambiamenti in atto e mitigare i rischi connessi a trasformazioni politiche ed economiche senza dubbi epocali».

Si comprende che tali politiche coinvolgeranno l'introduzione di nuovi dazi e la revisione di accordi internazionali, inclusi quelli relativi alla tassazione (come, ad esempio, la c.d. minimum tax prevista in ambito Ocse). «Tali misure potrebbero aprire nuovi scenari per le imprese italiane, le quali potrebbero dover rivedere le proprie strategie di esportazione, con conseguenti ripercussioni sugli studi legali italiani», dice **Duccio Casciani**, socio dello studio **Foglia & Partners**. «Questi ultimi sarebbero infatti chiamati non solo a monitorare costantemente le novità in ambito commerciale, doganale e tributario per conto dei propri clienti, ma anche a fornire un'assistenza specifica su questioni giuridiche che potrebbero emergere in relazione alle nuove misure (ad esempio, chiarire l'ambito applicativo di nuovi prelievi doganali e come questi possano impattare nei confronti dei rapporti giuridici che le imprese italiane hanno con le proprie controparti d'oltreoceano). Inoltre, non si può escludere un possibile aumento delle controversie commerciali tra le aziende italiane e i loro partner statunitensi, con la necessità di fornire assistenza in contenziosi o arbitrati internazionali. Infine, le imprese operanti in settori particolarmente colpiti dai dazi potrebbero valutare una diversificazione dei propri mercati, orientandosi verso aree geografiche diverse dagli Stati Uniti. Ciò comporterebbe, per gli studi legali italiani, l'assistenza nella stipula di nuovi accordi commerciali, la valutazione dei relativi aspetti di diritto commerciale e tributario, nonché l'assistenza in eventuali operazioni straordinarie».

L'Italia è in effetti una delle tre economie maggiormente esposte (con Irlanda e Germania). «I dazi nell'ambito automotive e dei beni personali di lusso distruggerebbero quello che è uno dei maggiori settori di esportazione in Usa, e avrebbero in Italia un impatto ben maggiore che su Germania e Francia che hanno già stabilimenti in Usa», sostiene **Duccio Mortillaro**, partner head of Italian practice di **Fox Rothschild LLP**. «Uno dei settori trainanti

del Made in Italy, quello alimentare, presenta buone possibilità di riconversione e quindi maggiori opportunità. Dalla pasta ai formaggi, dai prodotti da forno all'olio ed in certa misura anche nel settore vinicolo - esistono esempi importanti di acquisizioni mirate in Usa da parte di gruppi europei (francesi) per utilizzare il cachet derivante dal know how, tradizione e branding europei applicato ai prodotti americani. In questo senso politica dei dazi pur essendo primariamente indirizzata ad una riduzione del deficit commerciale degli Usa, crea una pressione per attrarre investimenti negli Usa. Investimenti che potranno prendere la forma di progetti *green field* (come han fatto Barilla e Bindi), o attraverso acquisizioni. L'investimento in *green field* può risultare vantaggioso in quanto in alcuni casi può beneficiare di incentivi federali, statali e tax credit per insediamenti produttivi specie in determinati stati che da soli valgono una percentuale importante dell'investimento. In questo quadro, le competenze che gli studi legali dovranno mettere in campo per assistere i clienti vanno al di là di quelle riconducibili alla practice di commercio internazionale».

Molte imprese italiane stanno valutando l'apertura di un «avamposto» o di una sede negli Usa, proprio in tutela del proprio business, tramite la creazione di un ufficio di rappresentanza, una branch o una società controllata. «La scelta della forma societaria con cui operare ha inevitabili impatti diretti sulle modalità di gestione del personale, soprattutto quando si tratta di decidere se trasferire dipendenti dall'Italia o assumere risorse in loco», spiega **Roberta Saggiaro**, partner dello studio **Saggiaro**. «Uno degli aspetti più critici riguarda i visti di lavoro, un tema spesso sottovalutato dalle aziende e non affrontato per tempo. Il visto L, destinato a lavoratori che, ad esempio, svolgono l'attività lavorativa per la società statunitense controllata da quella italiana, è una delle soluzioni più utilizzate, ma negli ultimi anni le restrizioni imposte dall'amministrazione Trump ne hanno reso più complesso l'ottenimento. Dall'altro lato, il visto E, riservato a investitori e manager, rappresenta un'opzione valida, ma solo per aziende che dimostrano un'attività commerciale significativa negli Usa. Oltre a questi aspetti prettamente amministrativi, la gestione del personale all'estero comporta numerose implicazioni contributive, assicurative, previdenziali e fiscali. Se si opta per il distacco di un dipendente dall'Italia, è necessario valutare gli impatti sul trattamento contributivo e fiscale. Nei prossimi mesi, quindi, molte imprese italiane dovranno affrontare scelte strategiche cruciali in un ambiente economico sempre più complesso. Per chi esporta negli Usa, è fondamentale effettuare valutazioni precise: è necessario agire

con una pianificazione dettagliata, con una conoscenza approfondita della normativa lavoristica e fiscale di entrambi gli Stati per evitare criticità, ridurre il rischio di contenzioso e massimizzare i vantaggi dell'internazionalizzazione».

Altri studi, come nel caso di **Withers**, hanno deciso di rafforzare l'assistenza a clienti e family business con interessi internazionali grazie alla propria practice Usa in Italia. Il team è guidato da **Fernando Gandioli**, partner di Withers dal 2013 specializzato in US tax law e membro del team Private Client and Tax di Milano. «La nostra realtà è particolarmente adatta a supportare clienti europei nelle loro iniziative e nei loro interessi rivolti agli Stati Uniti», spiega Gandioli. «Siamo avvocati abilitati negli Stati Uniti, con anni di esperienza in questioni transatlantiche, ma operiamo direttamente da Milano, offrendo una combinazione unica di competenza locale e visione globale. Negli ultimi mesi abbiamo registrato un significativo interesse da parte di clienti americani, sia di tipo familiare che aziendale, che guardano all'Italia come possibile destinazione per una loro relocation. Allo stesso tempo anche i clienti italiani sono interessati a questo mercato: stiamo infatti assistendo aziende italiane nell'acquisizione di filiali e distributori negli Stati Uniti, anche nel settore dell'automazione, dei trasporti e nell'industria vinicola».

Questi cambiamenti nel contesto internazionale potrebbero compromettere la competitività delle nostre imprese? «Dal punto di vista del diritto del lavoro, le conseguenze potrebbero portare a riduzione del personale, perdita dei benefici legati all'inclusione e ritorno a comportamenti discriminatori», dice **Carla Dehò**, socia dello studio **Legale Dehò Masserelli**. «L'impatto dipenderà molto dalle dimensioni aziendali. Le multinazionali, fortemente influenzate dalle nuove strategie economiche e commerciali, sono in una fase di attesa, cercando di comprendere la portata delle nuove politiche fiscali e protezionistiche. Questo potrebbe comportare la revisione delle strategie aziendali, con conseguenze su investimenti, occupazione e competitività a livello globale. Le pmi, invece, sono più legate al contesto normativo locale e tendono a seguire il percorso già tracciato, non portate all'immediato cambiamento strategico. In questo scenario, il compito dei legali è quello di affiancare i clienti affinché adottino strategie di compliance che garantiscano stabilità e competitività, mantenendo solidi i valori aziendali che si sono costruiti».

— © Riproduzione riservata —

Supplemento a cura
di Roberto Miliacca
rmiliacca@italiaoggi.it
e Gianni Macheda
gmacheda@italiaoggi.it